

PRODUTO

#1

O QUE EU VOU VENDER?

Antes de falarmos de público e planejamento financeiro precisamos basicamente escolher com qual tipo de produto você irá trabalhar. Então eu vou oferecer algumas dicas e fatores para ajudá-los nessa escolha.

I.

O QUE VOCÊ GOSTA?

Trabalhar com o que a gente gosta é muito mais recompensador e nos deixa mais motivados, com isso, trabalhamos melhor.

II.

VOCÊ ENTENDE DESSE ASSUNTO?

Você precisa trabalhar com algo que você entende!

Não é necessário ter todo conhecimento no assunto, mas é importante estar disposto para aprender. Pois, para vender é essencial saber informações e características sobre o produto que está oferecendo, tanto na loja física, quanto na loja online.

III.

TEM MERCADO PARA ESSE PÚBLICO?

É necessário fazer uma análise para adquirir dados e verificar se existe mercado para esse produto.

Como descobrir o tamanho desse mercado? Entre em grupos do Facebook, comunidades, e pesquisas, a partir disso, você vai coletando dados e descobrindo o tamanho desse mercado e se ele é favorável para o seu segmento.

PRODUTO

IV. É POSSÍVEL VENDER ESSE PRODUTO TANTO EM LOJA FÍSICA COMO VIRTUAL?

Hoje é preciso aproveitar todas as formas de venda. Então se você tem um produto que pode ser vendido das duas maneiras, já será um ponto positivo.

V. É POSSÍVEL ESCALAR AS VENDAS DESSE PRODUTO?

Isso significa que consigo aumentar exponencialmente as vendas desse produto. Assim, escalar vendas é você observar o tamanho do seu público e quanto maior for o seu público por determinado produto, mais você conseguirá escalar suas vendas.

- Dentro desse tópico seja muito específico com o produto que irá trabalhar, isso te ajudará muito.

"DINHEIRO É CONSEQUÊNCIA DE UM TRABALHO BEM FEITO!"

Não escolha trabalhar com algum produto só porque "isso dá dinheiro". Não comece um negócio só pensando no retorno financeiro, pois não dará certo. Primeiro você precisa amar o que você faz, fazer tudo com muito carinho, amor e dedicação e consequentemente o retorno virá!